

Booster ses ventes

DUREE : 2 jours, soit 14,00 h

PUBLIC

Attachés commerciaux et responsables commerciaux en Industrie Alimentaires, Coopératives Agricoles

PRE-REQUIS

Aucun

TARIF PUBLIC

950,00 € nets / participant



Présentiel

DATES et LIEU

Consultez notre site à jour en cliquant sur le lien ci-dessous

Document édité le : 18/05/2024

CONTACT

Sandrine LAMARTINE / Christine REY :
Tel : 04 27 85 86 87 / 04 27 85 86 02
Mail : slamartine@isema.fr / crey@isema.fr

OBJECTIFS DE FORMATION

Anticiper et développer l'observation et l'écoute pour vendre mieux.
S'affirmer dans sa fonction en respectant le point de vue et les spécificités des clients de l'IAA.
Professionaliser son approche de l'entretien de vente

PROGRAMME

Maîtriser la communication dans la vente

Obtenir la confiance de son interlocuteur
Développer ses capacités d'écoute et d'observation
Mettre en œuvre des dialogues constructifs

Conduire un entretien de vente

Prendre contact

Optimiser la première impression
Déterminer la bulle de protection de son prospect ou client
Savoir ouvrir un entretien et se synchroniser avec l'autre

Découvrir les besoins et les motivations

Savoir poser et interpréter les différents types de questionnement
Pratiquer une écoute active et codée
Comprendre les différentes motivations de son interlocuteur
Identifier les freins

Argumenter

Faire la différence entre une caractéristique et un avantage
Structurer son argumentation et savoir défendre son prix
Pouvoir traiter les objections, obtenir des contreparties
Faire face à la déstabilisation

Conclure

Repérer le bon moment et adapter les différentes techniques de conclusion
Savoir prendre congé

Analyser

Utiliser le principe de la roue de Deming
S'améliorer et devenir encore plus professionnel



Les prochaines dates et lieu de sessions sont consultables au lien ci-dessous :

<https://catalogue2-isara-lyon.dendreo.com/formation/376/dynamiser-sa-force-de-vente>

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation de la formation par une professionnelles de la relation commerciale

Jeux de rôle, simulations de ventes (vidéo), exercices basés sur le quotidien des participants. Cette formation s'appuie sur le référentiel de compétences du CQP attaché commercial validé par l'IA.

MOYENS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Un support de travail numérique sera remis à chaque participant.

MODALITES D'EVALUATION ET DE SUIVI

Evaluation au fil de la formation à travers des questions-réponses

Questionnaire de fin de session afin d'évaluer les acquis

Certificat de réalisation remis à chaque stagiaire précisant les acquis de la formation